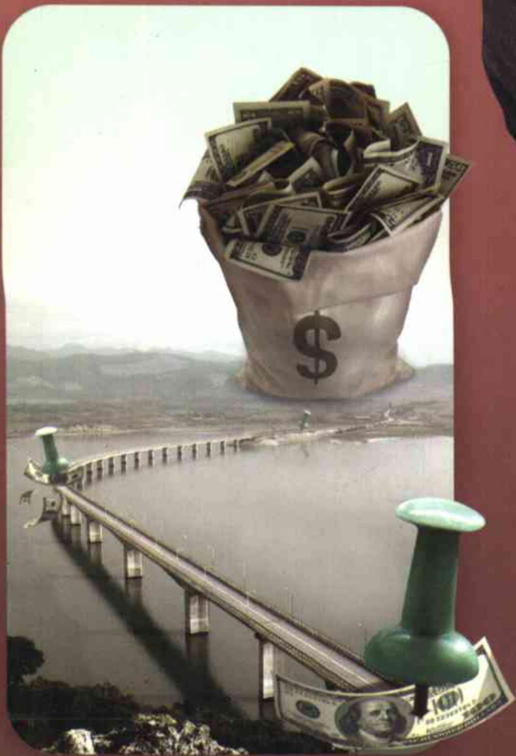
کتاب باران

21
بیست و یک
قانون شکست ناپذیر
پول





ین کتاب می خوانیم:
می خواهید کفه ترازوی پول خود را نسبت به
ران افزایش دهید و اگر می خواهید از نظر
به هیچ کس وابسته نباشید باید قوانین آن
انید.

رایان تریسی

In The Name Of Allah
The Compassionate, The Merciful

به نام خداوند مهرآیین و مهربان

تریسی، برایان، ۱۹۴۴ ـ م   Tracy, Brian
۲۱ [بیست و یک] قانون نقض ناپذیر پول / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم محمد خیریان. ـ قم
: عطش، ۱۳۹۰.
۸۰ ص.   ISBN: 978 - 600 - 92220 - 6 - 3
فهرست‌نویسی بر اساس اطلاعات فیپا
عنوان اصلی به انگلیسی: The 21 Absolutely Unbreakable Laws of Money
۱. موفقیت در کسب و کار ـ جنبه‌های روان‌شناسی. ۲. کسب و کار ـ آینده‌نگری. ۳. برنامه‌ریزی
۴. موفقیت شغلی. الف. خیریان، محمد، ـ مترجم. ب. عنوان.
HF ۵۳۸۶ / ت ۴ ب ۹۶   ۶۵۰ /۱
.۱۳۹۰



۲۱ قانون

The 21 Absolutely Unbreakable Laws of Money

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: محمد خیریان

انتشارات عطش

۲۱ قانون
نقض ناپذیر پول

The 21 Absolutely Unbreakable Laws of Money

نویسنده: برایان تریسی / مترجم: محمد خیریان

طراح و صفحه‌آرا: مرتضی فتح‌اللهی / چاپ و صحافی: سیمای کوثر
نوبت چاپ: سوم ۱۳۹۰ / شمارگان: ۵۰۰۰ نسخه
قیمت: ۲۰۰۰ تومان

شابک: ۳ ـ ۶ ـ ۹۲۲۲۰ ـ ۶۰۰ ـ ۹۷۸

مراکز پخش:
کتاب باران ، تلفن : ۰۹۱۹۱۹۷۷۷۴۸ - ۷۸۳۹۰۸۱ - ۰۲۵۱
قم: خیابان ارم / پاساژ قدس /طبقه آخر /پلاک ۱۵۴
تلفن: ۴ ـ ۷۷۴۵۰۸۳ (۰۲۵۱) همراه: ۰۹۱۲۴۹۱۸۶۵۴

21
The 21 Absolutely Unbreakable Laws of Money



The 21 Absolutely Unbreakable Laws of Money

۱۵

قانون سود مرکب

این قانون می‌گوید: «سرمایه‌گذاری محتاطانهٔ پول‌تان همراه با سود مرکب[۲]، در نهایت شما را پولدار خواهد کرد». سود مرکب یکی از بزرگ‌ترین معجزه‌های اقتصادی در تاریخ بشر است. آلبرت انیشتین آن را قوی‌ترین نیرو در جامعه می‌داند. وقتی اجازه می‌دهید پول‌تان با سود مرکب در طی مدت زمان کافی جمع شود، بیش از حد انتظارتان زیاد خواهد شد. می‌توانید از قانون ۷۲ استفاده کنید تا

---

۲ ـ سود مرکب به سپرده‌هایی تعلق می‌گیرد که فرد از حسابش برداشت نمی‌کند و سود او به اصل سپرده اضافه می‌شود و بار دیگر به این مجموع سود تعلق می‌گیرد.

از دست دادن پول‌تان به طور چشمگیری کم شود. پول را از دست ندهید.

هر وقت دیدید وسوسه می‌شوید، به سراغ این قانون برگردید و تصمیم قاطع بگیرید که آن‌چه را دارید، محکم نگه دارید. فقط روی چیزهایی سرمایه‌گذاری کنید که کاملاً از آن‌ها سر در می‌آورید و به آن‌ها اعتقاد دارید. در امر سرمایه‌گذاری، فقط نظر کسانی را بپذیرید که با پیروی از نظر خودشان به موفقیت مالی رسیده‌اند.

بخشی از عمر گرانبهای شما است که که برای همیشه رفته است.

اگر تنها کاری که شما می‌کنید، این باشد که به جای از دست دادن پول‌تان آن را محکم نگه دارید، همین کار به تنهایی می‌تواند رسیدن به امنیت مالی را برای‌تان تضمین کند. به یاد داشته باشید که پول را از دست ندهید.

سومین نتیجهٔ قانون سرمایه‌گذاری چنین است: «اگر فکر می‌کنید که اشکالی ندارد کمی از پول‌تان را از دست بدهید، احتمالاً در نهایت پول زیادی را از دست می‌دهید».

طرز فکر کسی که گمان می‌کند پول کافی دارد تا خطر از دست دادن مبلغ کمی را بپذیرد، اشتباه است. یک مثل قدیمی هست که می‌گوید «احمق و پولش زود از هم جدا می‌شوند». یک مثل دیگر می‌گوید «وقتی یک فرد باتجربه با یک فرد پول‌دار ملاقات می‌کند، فرد پول‌دار صاحب تجربه می‌شود و فرد باتجربه صاحب پول».

همیشه از خودتان بپرسید اگر تمام پول یک سرمایه‌گذاری نامطمئن را از دست بدهید، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ آیا می‌توانید عواقبش را تحمل کنید؟ اگر نمی‌توانید، از همان اول سرمایه‌گذاری نکنید.

قانون چهارم سرمایه‌گذاری این است: «سرمایه‌تان را فقط به افراد کارکشته‌ای بدهید که سوابق موفقی در سرمایه‌گذاری با پول خودشان داشته باشند».

هدف شما باید این باشد که سرمایه‌تان را فقط به دست کسانی بدهید که چنان سابقهٔ درخشانی در امور مالی داشته باشند که خطر

دقیق همهٔ جزئیات باشید. در مورد سرمایه‌گذاری در هر زمینه‌ای، اطلاعات صادقانه، دقیق و کافی بخواهید. اگر هرگونه نگرانی یا تردیدی داشتید، احتمالاً نگه داشتن پول‌تان در بانک یا به صورت اوراق مشارکت بهتر از صرف آن در سرمایه‌گذاری پرخطر یا پذیرش خطر از دست دادن آن است.

اولین نتیجهٔ قانون سرمایه‌گذاری این است: «تنها کار آسان در مورد پول، از دست دادن آن است».

پول درآوردن در یک بازار رقابتی دشوار است. اما از دست دادن آن یکی از ساده‌ترین کارهایی است که می‌توانید انجام دهید. یک ضرب‌المثل ژاپنی می‌گوید: «پول درآوردن مثل کندن زمین با ناخن است. در حالی که از دست دادنِ پول، مانند ریختن آب روی شن است.»

دومین نتیجهٔ این قانون، جملهٔ میلیاردر خودساخته، ماروین دیوس است که در پاسخ مصاحبه‌گر مجلهٔ فوربز در مورد قواعد پول درآوردن گفت: «پول در آوردن یک قانون ساده دارد و آن این است: پول را از دست ندهید».

او می‌گوید: اگر احتمالش هست که پول‌تان را از دست بدهید، از همان اول آن را ندهید. این قانون آن‌قدر مهم است که باید آن را بنویسید و جایی بگذارید که جلوی چشم‌تان باشد. بارها و بارها آن را بخوانید و دوباره بخوانید.

پول‌تان را بخشی از زندگی‌تان بدانید. باید ساعت‌ها، هفته‌ها و حتی سال‌ها از وقت‌تان را بدهید تا پولی برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری دربیاورید. این زمان را نمی‌توان جایگزین کرد.

۱۴

قانون سرمایه‌گذاری

این قانون می‌گوید قبل از سرمایه‌گذاری باید تحقیق کنید. این یکی از مهم‌ترین قانون‌های پول است و می‌گویند برای بررسی هر سرمایه‌گذاری، باید دست‌کم همان مقدار وقت بگذارید که برای به دست آوردن پول آن سرمایه‌گذاری وقت صرف کرده‌اید.

هرگز سعی نکنید زود با پول‌تان خداحافظی کنید. برای کسب آن به سختی کار کرده، برای اندوختنش وقت زیادی صرف کرده‌اید. قبل از این‌که تعهدی برای سرمایه‌گذاری بدهید، همهٔ جنبه‌های آن را کاملاً بررسی کنید. به دنبال روشن شدن کامل و

امروزه دارایی خالص یک فرد بازنشسته در آمریکا به طور متوسط فقط حدود ۳۱۰۰۰ دلار به‌اضافهٔ حقوق بازنشستگی است. نگذارید این مسئله برای شما هم اتفاق بیفتد.

کافی، خطراتی را می‌پذیرید که توان مالی‌اش را ندارید.

نتیجهٔ سوم قانون سه‌تایی می‌گوید: «هدف نهایی مالی‌تان باید این باشد که آن‌قدر سرمایه جمع کنید که درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های‌تان، بیشتر از درآمدی شود که می‌توانید از شغل‌تان داشته باشید».

زندگی‌تان به طور کلی سه قسمت دارد که البته با هم تداخل دارند:

۱ . سال‌های یادگیری که رشد و تحصیل می‌کنید؛

۲ . سال‌های حقوق‌بگیری که تقریباً از ۲۸ سالگی تا ۶۵ سالگی است و

۳ . سال‌های مستمری‌بگیری که می‌توانید بازنشسته شوید و امید به زندگی امروزه به طور متوسط حدود هشتاد سال است که البته این عدد در حال افزایش است.

ساده‌ترین و مؤثرترین راهکار مالی این است که در طول زندگی کاری‌تان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید تا این‌که درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های‌تان بیشتر از درآمدی شود که می‌توانید از شغل‌تان داشته باشید.

در این مرحله می‌توانید کم‌کم از شغل عادی‌تان بیرون بیایید و بیشتر وقت‌تان را به ادارهٔ سرمایه‌های‌تان اختصاص دهید.

به نظر می‌آید این یک راه‌برد بسیار ساده برای برنامه‌ریزی یک عمر است، اما جالب است که تعداد کمی از مردم آن را دنبال می‌کنند و تعداد زیادی از مردم به سن ۶۵ سالگی می‌رسند، در حالی که اندوختهٔ ناچیزی دارند.

مسائل غیرمنتظره، لازم است پس‌انداز نقدشدنی معادل مخارج عادی دو تا شش ماه را داشته باشید».

اولین هدف مالی‌تان باید این باشد که به اندازه‌ای پول پس‌انداز کنید که اگر تا شش ماه هم منبع درآمدتان را از دست دادید، باز هم پول کافی داشته باشید که زندگی‌تان بگذرد.

همین که این مبلغ پول را پس‌انداز کرده، در یک حساب سپرده‌گذاری کوتاه مدتِ پرسود بگذارید یا اوراق مشارکت بخرید، به شما احساس اطمینان و آرامش درونی فوق‌العاده‌ای خواهد بخشید. این‌که بدانید چنین پولی را کنار گذاشته‌اید، باعث می‌شود بسیار مؤثرتر از وقتی باشید که نگران حقوق بعدی یا خرید خانه هستید.

نتیجهٔ دوم قانون سه‌تایی این است: «باید به اندازهٔ کافی خود را بیمه کنید تا برای هر اتفاق اضطراری که برایش پولی در حساب‌تان ندارید، آمادگی داشته باشید».

همیشه به اندازهٔ کافی خود را بیمه کنید تا در شرایط اضطراری که نمی‌توانید هزینه‌اش را پرداخت کنید، از خودتان محافظت کرده باشید. بیمهٔ درمانی کافی داشته باشید تا مخارج خودتان و سایرین را در هر اضطرار پزشکی تأمین کنید. اتومبیل‌تان را بیمهٔ شخص ثالث و بیمهٔ بدنه کنید. بیمهٔ عمر داشته باشید تا اگر اتفاق ناگواری برای‌تان افتاد، افراد تحت تکفل‌تان تأمین باشند. شاید عمیق‌ترین نیاز یا خواستهٔ فطری بشر، میل به امنیت باشد و شما بدون بیمهٔ

۱۳

قانون سه‌تایی

این قانون می‌گوید استقلال مالی سه پایه دارد: پس‌انداز، بیمه و سرمایه‌گذاری. یکی از مسئولیت‌های مهمی که نسبت به خود و افراد تحت تکفل‌تان دارید، این است که به تدریج دور خودتان یک دژِ مالی بسازید. وظیفهٔ شما این است که این دژ را بسازید و در آن بمانید تا از ناامنی‌های مالی که اکثر مردم تجربه می‌کنند، در امان باشید. برای رسیدن به این هدف باید نسبت درستی از دارایی‌های‌تان را در هرکدام از این سه بخش نگه دارید: پس‌انداز، بیمه و سرمایه‌گذاری.

اولین نتیجهٔ قانون سه‌تایی می‌گوید: «برای امنیت کامل در برابر

ترتیب، باز هم پنجاه درصد دیگرش باقی می‌ماند تا با آن هر کاری که می‌خواهید، انجام دهید.

بسیاری از افـراد، امـروزه درآمـدی چنـد برابـر درآمـد مـشاغل اول‌شان دارند، اما به نظر می‌رسد هریک تومانِ آن را نیاز دارنـد تـا سطح فعلی زندگی‌شان را حفظ کنند. هرقدر هم که پول دربیاورنـد، به نظر می‌رسد کم است.

اولین نتیجهٔ قانون پارکینسون این است: «استقلال مالی در اثـر نقض قانون پارکینسون به دست می‌آید».

فقط زمانی شروع می‌کنید بـه انـدوختن پـول و جلـو افتـادن از اکثریت مردم که در خودتـان ارادهٔ کـافی ایجـاد کنیـد تـا در برابـر وسوسهٔ خرج کردن تمام درآمدتان مقاومت کنید.

دومین نتیجهٔ قانون پارکینسون چنین است: «اگـر اجـازه دهیـد میزان افزایش مخارج‌تان در حدی کمتر از افزایش درآمدتان باشد و باقی آن دو را پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری کنید، در زندگی کـاری‌تـان به استقلال مالی می‌رسید.

این کلیدی است که من نامش را «سرعت‌گیر» گذاشـته‌ام. اگـر بتوانید بین افزایش درآمـدتان و افـزایش هزینـه‌هـای زنـدگی‌تـان سرعت‌گیر بگذارید و باقیمانده آنهـا را پـس‌انـداز و سـرمایه‌گـذاری کنید، می‌توانید با افزایش درآمـدتان بـه بهبـود زنـدگی تـان ادامـه بدهید. با نقض آگاهانهٔ قانون پارکینـسون در نهایـت، بـه اسـتقلال مالی خواهید رسید.

از این به بعد تصمیم قاطع بگیرید که پنجاه درصد هر افزایـشی را کـه از هـر منبعـی در درآمـدتان ایجـاد مـی‌شـود، پـس‌انـداز و سرمایه‌گذاری کنید. یاد بگیرید که با بقیه‌اش زنـدگی کنیـد. پنجـاه درصد هر مبلغی را که از هر منبعی می‌گیرید، پس‌انداز کنید. به این

۱۲

قانون پارکینسون

این قانون می‌گوید: «مخارج بالا می‌روند تا به درآمدها برسند».

قانون پارکینسون یکی از معروف‌ترین و مهم‌ترین قانون‌های پول و ثروت‌اندوزی است. سال‌ها قبل برای اولین‌بار یک نویسندهٔ انگلیسی به نام سی نورت کوت پارکینسون، این قانون را بیان کرد که توضیح می‌دهد چرا بیشتر مردم در زمان بازنشستگی بی‌پول هستند.

این قانون بیان می‌کند که مردم صرف‌نظر از میزان درآمدشان، تمایل دارند همهٔ درآمد و حتی کمی بیشتر از آن را خرج کنند. مخارج‌شان پابه‌پای درآمدشان بالا می‌رود.

شان در دورهٔ رونق اقتصادی بسیار حساس هستند تا هر وقت اقتصاد یا کسب و کار دچار رکود شد، اندوخته‌ای کنار گذاشته باشند.

تمام دارایی واقعی فعلی تان را محاسبه کنید. اموال‌تان را فهرست کنید و ببینید اگر بخواهید به سرعت آن‌ها را نقد کنید، هرکدام چقدر می‌ارزند. همهٔ صورت‌حساب‌ها، بدهی‌ها و وام‌های‌تان را هم جمع بزنید و آن‌ها را از دارایی‌های‌تان کم کنید تا مبلغ خالص دارایی فعلی‌تان را به دست آورید. حالا مبلغ خالص دارایی‌تان را به تعداد سال‌هایی که کار کرده‌اید، تقسیم کنید. عددی که به دست می‌آید، برابر مبلغ خالصی است که هر سال به دست آورده‌اید، منهای هزینه‌های زندگی‌تان.

حالا سؤال این است: آیا از آن راضی هستید؟ اگر از مبلغی که هر سال از زمان شروع به کارتان کسب کرده‌اید و از مبلغی که حفظ کرده‌اید، راضی نیستید، همین امروز دست به کار شوید و چاره‌ای برای آن بیندیشید. همین امروز شروع کنید و به شیوهٔ دیگری عمل کنید.

۱۱

قانون حفظ پول

این قانون می‌گوید: «آیندهٔ مالی شما بستگی به این دارد که چقدر پول نگه می‌دارید، نه این که چقدر پول درمی‌آورید». خیلی از افراد در طی زندگی کاری شان پول زیادی به دست می‌آورند. بعضی وقت‌ها در دوره‌های رونق اقتصادی، از حد توقع خودشان هم فراتر می‌روند و بیشتر از آن‌چه فکر می‌کردند امکان دارد، پول درمی‌آوردند.

معیار واقعی این‌که چقدر خوب عمل می‌کنید، این است که چه مقدار از پولی را که درمی‌آورید، نگه می‌دارید. افراد موفق در مورد کنار گذاشتن مبالغی پول به طور منظم و زودتر پس دادن وام‌های

اگر فعلاً بدهکار هستید و ده درصد برای‌تان خیلی زیاد است، با پس‌انداز یک درصد از درآمدتان شروع کنید و با ۹۹ درصد باقیمانده زندگی کنید. وقتی زندگی با ۹۹ درصد از درآمدتان برای‌تان راحت شد، میزان پس‌اندازتان را به دو درصد افزایش دهید. در طول زمان این میزان را به ده، پانزده و حتی بیست درصد از درآمدتان برسانید. در این صورت، آیندهٔ مالی‌تان تضمین خواهد شد.

بردارید». از همین امروز شروع کنید به پس‌انداز کردن ده درصد از مجموع درآمدتان و هرگز وقت به آن دست نزنید. این پس‌اندازها تبدیل به صندوق اندوخته‌های بلندمدت‌تان خواهد شد و هرگز نباید از آن برای کاری غیر از تضمین آیندهٔ مالی‌تان استفاده کنید.

اگر ابتدا ده درصد از درآمدتان را پس‌انداز کرده، خودتان را وادار کنید تا با نود درصد باقیمانده زندگی کنید، خیلی زود به آن عادت می‌کنید. شما موجودی هستید که سریع عادت می‌کنید. وقتی به طور مداوم ده درصد از درآمدتان را کنار بگذارید، خیلی زود با آن کنار می‌آیید و زندگی با نود درصد باقیمانده برای‌تان عادت می‌شود.

بسیاری از افراد با پس‌انداز کردن ده درصد از درآمدشان شروع می‌کنند و بعد به پس‌انداز پانزده، بیست و حتی بیشتر می‌رسند و در نتیجه، زندگی مالی‌شان به طور چشمگیری تغییر می‌کند. زندگی مالی شما هم تغییر خواهد کرد.

نتیجهٔ دوم قانون پس‌انداز این است: «باید از طرح‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری که معافیت مالیاتی دارند، استفاده کنید».

به سبب نرخ بالای مالیات، پولی که بدون کسر مالیات پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری شود، سی تا چهل درصد سریع‌تر از پول مشمول مالیات رشد می‌کند. پس باید در صندوق‌های بازنشستگی و اوراق قرضه سرمایه‌گذاری کنید.

همین امروز شروع کنید و ده درصد از درآمدتان را کنار بگذارید. یک حساب مخصوص برای این کار افتتاح کنید و در واریز پول به این حساب، به صورت ماهانه به اندازهٔ پرداخت اجارهٔ خانه و قسط بانک، جدی باشید. هیچ وقت آن را فراموش نکنید.

۱۰

قانون پس‌انداز

این قانون می‌گوید که استقلال مالی نصیب کسی می‌شود که در طول زندگی‌اش ده درصد یا بیشتر از درآمدش را پس‌انداز کند. یکی از زیرکانه‌ترین کارهایی که می‌توانید بکنید، این است که پس‌انداز کردن بخشی از حقوق هر ماه‌تان را به یک عادت تبدیل کنید. ثبات و رفاه افراد، خانواده‌ها و حتی جوامع، رابطهٔ مستقیمی با میزان پس‌اندازشان دارد. پس‌انداز امروز، تضمین‌کنندهٔ آسایش و امکانات فرداست.

اولین نتیجهٔ قانون پس‌انداز از کتاب **ثروتمندترین مرد بابِل** اثر جرج کلاسِن گرفته شده که می‌گوید: «اول سهم خودتان را

مهم‌ترین خصیصه‌ای است که موفقیت بلندمدت را تضمین می‌کند».

سال‌ها پیش، آلبرت هابرد انضباط شخصی را این‌گونه تعریف کرد: «توانایی وادار کردن خودتان به انجام کاری که باید بکنید، در زمانی که باید بکنید، چه دوست داشته باشید و چه دوست نداشته باشید». توانایی‌تان در این‌که خودتان را عادت بدهید تا بهای موفقیت را پیشاپیش بپردازید و به این کار ادامه بدهید تا به هدف‌تان برسید، نشانهٔ واقعی یک انسان برنده است.

نتیجهٔ سوم قانون آینده‌نگری می‌گوید: «فداکاری در کوتاه‌مدت، بهایی است که می‌پردازید تا در بلندمدت، اطمینان خاطر داشته باشید».

واژهٔ کلیدی در این‌جا «فداکاری» است. وقتی در برابر وسوسهٔ انجام کارهای خوش‌آیند و ساده مقاومت می‌کنید و به جای آن خودتان را عادت می‌دهید که کارهای سخت و لازم را انجام بدهید، در خودتان شخصیتی ایجاد می‌کنید که برای‌تان یک زندگی بهتر در آینده را تضمین می‌کند.

اگر وقت و پول‌تان را با معاشرت‌های بیهوده و تلویزیون نگاه کردن به هدر ندهید و آن‌ها را پیوسته برای رشدتان سرمایه‌گذاری کنید، خودتان را در مسیر امدادهای غیبی قرار می‌دهید و عملاً آینده‌تان را تضمین می‌کنید.

مدت‌ها قبل از رسیدن به آن بپردازند. در مورد عواقب انتخاب‌های مالی‌شان هستند که ده، پانزده و حتی بیست سال آینده ممکن است چه معنایی بدهد.

متأسفانه مردمی که در پایین‌ترین سطوح اجتماعی هستند، کوتاه‌مدت‌ترین نگرش را دارند، بیشتر توجه‌شان به لذت آنی متمرکز است و معمولاً رفتارهای مالی‌شان به گونه‌ی است که قطعاً در بلندمدت منجر به بدهکاری، فقر و مشکلات مالی می‌شود و معمولاً در کوتاه‌مدت نیز همین‌گونه است.

از همان روزی که شروع کنید به در نظر گرفتن پیامدهای احتمالی کارهای‌تان در بلندمدت، از نظر اجتماعی و مالی شروع به ترقی می‌کنید. وقتی شروع می‌کنید به تفکر بلندمدت‌تر و زندگی و اولویت‌های مالی‌تان را با در نظر گرفتن هدف‌ها و آرزوهای آینده سازمان‌دهی می‌کنید، کیفیت تصمیمات‌تان بهبود می‌یابد و تقریباً بلافاصله زندگی‌تان شروع به بهتر شدن می‌کند.

اولین نتیجهٔ قانون آینده‌نگری: «به تعویق انداختن لذت‌ها، کلید موفقیت مالی است».

توانایی شما در تسلط بر خود، کنترل شخصی و خودداری شخصی برای فداکاری در کوتاه‌مدت تا بتوانید در بلندمدت از پاداش‌های بزرگ‌تری بهره‌مند شوید، نقطهٔ شروع در ایجاد نگرش بلندمدت است. این نگرش برای هر نوع موفقیت مالی ضروری است.

دومین نتیجهٔ قانون آینده‌نگری چنین است: «انضباط شخصی،

۹

قانون آینده‌نگری

این قانون می‌گوید موفق‌ترین افراد در هر جامعه، کسانی هستند که در تصمیم‌گیری های روزانه‌شان بلندترین دورهٔ زمانی را در نظر می‌گیرند.

هرچه فردی در یک اجتماع بالاتر می‌رود، نگرش زمانی یا افق زمانی‌اش نیز بلندتر می‌شود. افرادی که در بالاترین سطح‌ها اجتماعی و اقتصادی هستند، امروز تصمیم‌هایی می‌گیرند و فداکاری‌هایی می‌کنند که ممکن است تا سال‌های زیاد و حتی تا پایان عمرشان هم به نتیجه نرسد.

افرادی که نگرش بلندمدت دارند، حاضرند بهای موفقیت را

هر ماه سه درصد از درآمدتان را برای رشد شخصی و کاری خودتان و برای بهتر شدن در مهم‌ترین کارهایی که انجام می‌دهید، سرمایه‌گذاری کنید. بیشترین سودی که می‌توانید از پول‌تان ببرید، این است که بخشی از وقت و پول‌تان را دوباره روی توان‌تان برای کسب درآمد بیشتر سرمایه‌گذاری کنید. همهٔ افراد موفق، دیر یا زود این موضوع را فهمیده‌اند و همهٔ افراد فقیر و بدبخت، هنوز در تلاش هستند که آن را بفهمند.

سومین نتیجهٔ قانون سرمایه چنین است: «یکی از بهترین زمینه‌های سرمایه‌گذاری وقت و پول‌تان این است که آن را در جهت افزایش توان کسب درآمدتان صرف کنید».

هدف برنامه‌ریزی راهبردی سازمانی این است که نسبت بازده سرمایه (ROE) را افزایش بدهد. لازمهٔ این کار سازمان‌دهی و بازسازمان‌دهی فعالیت‌های سازمانی است تا شرکت از سرمایه‌اش سود بیشتری ببرد.

سرمایهٔ شخصی شما در زندگی کاری شما، دارایی‌های ذهنی و عاطفی‌تان است. پس وظیفهٔ شما این است که از سرمایهٔ انسانی‌تان بالاترین بازده را بگیرید تا نسبت بازده انرژی خود را افزایش بدهید.

رشدتان در زمینهٔ توان کسب درآمد تا به امروز است.

اولین نتیجهٔ قاون سرمایه می‌گوید: «ارزشمندترین دارایی شما، زمان‌تان است».

تنها چیزی که برای فروش دارید، زمان است. مقدار زمانی که وقت صرف می‌کنید و مایه‌ای که در این مدت زمان از خود می‌گذارید، تا حد زیادی تعیین‌کنندهٔ توان کسب درآمدتان است. ضعف در مدیریت زمان، یکی از دلایل اصلی کارایی ضعیف و موفقیت‌های اندک در تمام صنایع است؛ هم‌چنین این مسئله مهم‌ترین مشکل مدیران و فروشندگان در هر رشته‌ای است.

دومین نتیجهٔ قانون سرمایه می‌گوید: «وقت و پول را هم می‌شود خرج کرد، هم می‌شود سرمایه‌گذاری کرد».

پول و وقت‌تان تا حدی قابل تبدیل به یکدیگر هستند. اگر آن‌ها را خرج کنید، برای همیشه از بین رفته‌اند و نمی‌توانید آن‌ها را برگردانید و تبدیل به هزینه‌های هدر رفته یا هزینه‌های از دست رفته می‌شوند.

از سوی دیگر می‌توانید آن‌ها را سرمایه‌گذاری کنید که در این صورت، بازدهی خواهند داشت که می‌تواند ادامه پیدا کند. اگر پول‌تان را در جهت کسب آگاهی و مهارت بیشتر سرمایه‌گذاری کنید، می‌توانید ارزش‌تان را بالا ببرید. با افزایش توانایی‌تان در جهت کسب نتایج برای خودتان و دیگران، توان کسب درآمد و پولی که به دست می‌آورید را افزایش می‌دهید که این گاه تا پایان دورهٔ کاری‌تان ادامه می‌یابد.

یکی از زیرکانه‌ترین کارهایی که می‌توانید بکنید، این است که

۸

قانون سرمایه

ارزشمندترین دارایی‌تان از نظر پولی، عبارت است از سرمایهٔ جسمی، ذهنی و توانایی شما در کسب درآمد. ممکن است ندانید که ارزشمندترین دارایی شما، توانایی‌تان برای کار کردن است، مگر این‌که همین حالا ثروتمند باشید، با استفادهٔ کامل از توان کسب درآمدتان، می‌توانید سالی چندین میلیون تومان پول وارد زندگی‌تان کنید. با استفاده از توان کسب درآمدتان در تولید کالاها و خدمات ارزشمند، می‌توانید به میزان کافی پول ایجاد کنید تا بتوانید هر چه را در زندگی می‌خواهید، بخرید.

میزان درآمد کنونی شما معیار مستقیمی برای اندازه‌گیری میزان

بیشتری بگیرید. گاهی هم باید همهٔ این کارها را با هم انجام بدهید.

پردرآمدترین افراد جامعه، کسانی هستند که پیوسته در یک یا بیشتر از این زمینه‌ها رشد می‌کنند تا ارزش کارشان را افزایش دهند.

سومین نتیجهٔ این قانون می‌گوید: «مبلغی که شما به دست می‌آورید، معیاری است از این که دیگران چه ارزشی برای فعالیت‌های‌تان قایل هستند».

نحوهٔ برخورد بازار با کار شما ساده است. پولی که به شما داده می‌شود، همیشه با سه عامل، نسبت مستقیم دارد:

۱ . کاری که می‌کنید؛

۲ . کیفیت کارتان و

۳ . سختی جایگزین کردن شما با فردی دیگر.

پولی که می‌گیرید، به‌طور مستقیم متناسب است با کمیت و کیفیت کارتان در مقایسه با کار دیگران، به‌علاوهٔ ارزشی که دیگران برای کارتان قایل هستند.

چهارمین نتیجهٔ قانون مبادله می‌گوید: «پول یک معلول است، نه یک علت».

کار یا فعالیت‌تان در مقایسه با یک کالا یا خدمات، علت است و دستمزد، حقوق یا درآمدی که دریافت می‌کنید، معلول است. اگر می‌خواهید معلول (پول) افزایش یابد، باید علت (ارزشی که به کالا یا خدمات اضافه می‌کنید) را زیاد کنید.

نتیجهٔ پنجم قانون مبادله چنین است: «برای افزایش پولی که به دست می‌آورید، باید ارزش کاری را که می‌کنید، افزایش دهید».

برای کسب پول بیشتر، باید ارزش بیشتری به محصول داد. باید دانش یا مهارت‌تان را افزایش دهید، عادت‌های کاری‌تان را بهبود بخشید، طولانی‌تر و سخت‌تر کار کنید، خلاقانه‌تر کار کنید یا کاری کنید که به شما امکان بدهد از تلاش‌های‌تان نتیجه و بازده

کار می‌رویم و کارمان را با پول معاوضه می‌کنیم؛ سپس از این پول استفاده می‌کنیم تا حاصل کار دیگران را بخریم.

اولین نتیجهٔ قانون مبادله می‌گوید: «پول معیاری از ارزشی است که مردم برای کالاها یا خدمات قایل هستند».

فقط مبلغی که فرد حاضر است برای چیزی بپردازد، تعیین‌کنندهٔ ارزش آن است. کالاها و خدمات، به غیر از مبلغی که کسی حاضر است برای‌شان بپردازد، هیچ ارزش دیگری ندارد؛ بنابراین، ارزش هر کالا کاملاً نسبی است و بستگی به افکار، احساسات، نگرش و نظر خریدار احتمالی، در هنگام تصمیم‌گیری برای خرید دارد.

دومین نتیجهٔ این قانون می‌گوید: «کار شما از نظر دیگران، یکی از ابزارهای تولید و یکی از موارد هزینه‌بر است».

همهٔ ما تمایل داریم کارمان یا عرق جبین‌مان را استثنایی و خاص تلقی کنیم، چون به شدت به شخص ما مربوط می‌شود و از ما به وجود آمده، تجلی ما به عنوان یک شخص است، اما تا جایی که به دیگران مربوط می‌شود، کار ما تنها چیزی است که هزینه دارد.

همهٔ ما به عنوان مصرف‌کننده کالا، کارفرما یا خریداری زرنگ، می‌خواهیم بیشترین کالا را با کمترین هزینه به دست آوریم و اهمیت نمی‌دهیم، این حاصل کار چه کسی است. به همین سبب شما نمی‌توانید یک قیمت منصفانه یا ثابت روی کارتان بگذارید. مبلغی که نصیب می‌شود و ارزشی که از نظر مالی دارید، از این‌جا تعیین می‌شود که دیگران حاضرند در یک بازار رقابتی، چه مبلغی برای کار شما بپردازند.

۷

قانون مبادله

این قانون می‌گوید پول واسطه‌ای است که مردم از طریـق آن، کارشان در تولید کالا یا خدمات را با محصولات و خدمات دیگـران مبادله می‌کنند. قبل از به وجود آمدن پـول، مبادلـهٔ پایاپـای وجـود داشت. در مبادلهٔ پایاپای، مردم بدون واسطهٔ پول، کالاها و خـدمات را به‌طور مستقیم با کالاها و خدمات دیگران مبادله مـی‌کردنـد. بـا رشد تمدن‌ها و دردسرساز شدن مبادلهٔ پایاپای، مردم فهمیدنـد کـه می‌توانند کالاها یا خدمات‌شان را با یک واسطه مانند سـکه مبادلـه کنند که بعـد مـی‌توانـستند آن را بـا محـصول و خـدمات دیگـران تعویض کنند و در نتیجه، همهٔ روند مبادله کاراتر می‌شد. امروزه سر

شرشان خلاص شوید. دنیا پر از صدها و هزاران نفر است که آن‌قدر مشکلات سر راه‌شان بوده که حتی نمی‌توانید تصورش را بکنید و با وجود این، پیش رفته‌اند و موفق شده‌اند. شما هم می‌توانید.

پول تأثیر زیادی بر این دارد که پولدار بشوید یا نشوید.

اولین نتیجهٔ قانون وفور این است: «مردم ثروتمند می‌شوند، چون تصمیم می‌گیرند ثروتمند بشوند».

افراد به این دلیل ثروتمند می‌شوند که اعتقاد دارند توانایی ثروتمند شدن را دارند، زیرا به این موضوع کاملاً اعتقاد دارند، مطابق آن عمل می‌کنند و پیوسته کارهایی می‌کنند که اعتقاداتشان را عملی سازد.

دومین نتیجهٔ قانون وفور این است: «افراد به این دلیل فقیر هستند که هنوز تصمیم نگرفته‌اند پولدار شوند».

در کتاب **میلیونر فوری** نوشتهٔ مارک فیشر، میلیونر پیر از پسری که دربارهٔ میلیونر شدن از او راهنمایی خواسته، می‌پرسد: «چرا الان ثروتمند نیستی؟» این سؤال مهمی است که باید از خودتان بپرسید. جوابی که به این سؤال می‌دهید، چیزهای زیادی را دربارهٔ خودتان روشن می‌کند. جواب‌های‌تان باعث می‌شود که باورهای محدودکننده، تردیدها، ترس‌ها، بهانه‌های همیشگی، دلیل‌تراشی‌ها و توجیهات‌تان آشکار شود.

چرا اکنون پولدار نیستید؟ همهٔ دلایلی را که به فکرتان می‌رسد، بنویسید. همراه یک نفر که شما را به خوبی می‌شناسد، تک‌تک جواب‌های‌تان را بررسی کنید و نظر او را بپرسید. ممکن است تعجب کنید که بیشتر جواب‌های‌تان بهانه‌هایی است که به آن‌ها عادت کرده‌اید.

دلایل یا بهانه‌های‌تان هرچه که باشد، می‌توانید همین حالا از

۶

قانون وفور

این قانون مـی‌گویـد مـا در دنیـایی غنـی زنـدگی مـی‌کنـیم و در آن برای همهٔ کسانی که بـه راسـتی بـه دنبـال پـول هـستند و حاضرند به قوانین حـاکم بـر کـسب آن عمـل کننـد، پـول کـافی وجود دارد؛ یعنی پول کـافی بـرای شـما وجـود دارد. و بـه راسـتی هیچ کمبـودی نیـست. هرچـه را بخواهیـد و مـورد نیازتـان باشـد، عملاً می‌توانید داشته باشید.

ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که دست و دل‌بـاز اسـت و از هـر طرف نعمت‌ها و فرصت‌ها، اطـراف‌مـان را گرفتـه‌انـد تـا هرچـه را می‌خواهیم، به دست بیاوریم. فکرتان نسبت به کـم یـا زیـاد بـودن

می‌خواهید، فکر و صحبت کنید و از فکر و صحبت در مورد چیزهایی که نمی‌خواهید اجتناب کنید، معمار سرنوشت خود خواهید شد و دنیای‌تان را خودتان خلق خواهید کرد.

برای‌تان اتفاق نمی‌افتد، مگر این‌که با چیزی در درون‌تان هماهنگ باشد. در نتیجه اگر می‌خواهید چیزی را در زندگی‌تان تغییر دهید یا بهبود بخشید، باید با تغییر جنبه‌های درون ذهن‌تان کار را شروع کنید.

گاهی به این قانون، «معادل ذهنی» هم می‌گویند. بزرگ‌ترین مسئولیت‌تان در زندگی این است که معادل ذهنی آن‌چه را می‌خواهید در دنیای بیرون تجربه کنید، در درون‌تان ایجاد کنید. واقعیت این است که تا وقتی آن را در درون‌تان ایجاد نکرده باشید، نمی‌توانید در دنیای بیرون به آن برسید.

زندگی‌تان تقریباً مثل آینهٔ ۳۶۰ درجه‌ای است که اطراف شما را در بر گرفته است. به هر طرف که نگاه کنید، خودتان را می‌بینید؛ مثلاً روابط‌تان همیشه بازتاب این است که در درون‌تان چگونه آدمی هستید. طرز برخورد، سلامتی و شرایط مالی‌تان هم بازتاب این هستند که اغلب اوقات چگونه فکر می‌کنید.

قانون هماهنگی، اصل بنیادین اکثر ادیان و مکاتب فکری است. به‌راستی باید قدر این قانون را بدانیم، چون کلید آزادی و خوشبختی فردی است. کلید موفقیت و کامیابی بزرگی است. تنها یک چیز در دنیا هست که می‌توانید آن را کنترل کنید و آن طرز فکرتان است.

به هر حال، وقتی کنترل کامل فکرتان را در دست بگیرید، هم‌زمان، کنترل تمام جنبه‌های دیگر زندگی‌تان را هم در دست خواهید گرفت. اگر فقط دربارهٔ چیزهایی که

۵

قانون هماهنگی

این قانون می‌گوید که دنیای بیرون شما، بازتابی از دنیای درون‌تان است و با الگوی فکری غالب‌تان هماهنگی دارد. این یک اصل فوق‌العاده است. این قانون، اغلب خوش‌بختی‌ها و بدبختی‌ها، پیروزی‌ها و شکست‌ها و بزرگی‌ها و حقارت‌ها را توضیح می‌دهد.

پس از سال‌ها مطالعه در این زمینه، هنوز هم در برابر این قانون شگفت‌زده می‌شوم. گویا در مقابل گراند کانیون (بزرگ‌ترین پارک طبیعی آمریکا) ایستاده‌ام. فقط فکر کنید: دنیای بیرون شما از هر نظر، بازتابی از دنیای درون‌تان است. در بلندمدت، هیچ چیزی

باشید و پیوسته به آن فکر کنید، یک میدان نیرو از انرژی احساسی مثبت ایجاد می‌کنید که افراد، ایده‌ها و فرصت‌هایی را به زندگی‌تان جذب کرده، که به شما کمک می‌کند هدف‌های‌تان را به واقعیت تبدیل کنید.

به زندگی مالی کنونی نگاه کنید و توجه کنید که چگونه با افکارتان هماهنگی دارد. قدر همهٔ چیزهای خوب زندگی‌تان را خوب بدانید. این چیزها را به این علت دارید که شما آن‌ها را به خودتان جذب کرده‌اید. بعد به چیزهایی که در اطراف شما وجود دارد و شما از آن‌ها خوش‌تان نمی‌آید، نگاه کنید و مسئولیت کامل آن‌ها را هم به عهده بگیرید. علت وجود آن‌ها، خود شما هستید. علتش نوعی ضعف در تفکرتان است. این ضعف چیست و تصمیم دارید با آن چه کنید؟

۴

قانون جذب

این قانون بسیار عالی است و می‌گوید شما یک آهن‌ربای زنـده هستید. شما همیشه افراد، موقعیت‌ها و شرایطی را جذب مـی‌کنیـد که با افکار غالب‌تان هماهنگی دارد. این یکی از قانون‌های بزرگـی است که بیـشتر موفقیـت‌هـا و شکـست‌هـا را در زنـدگی کـاری و شخصی توضیح می‌دهد. می‌گوید هر چـه را امـروز در زنـدگی‌تـان دارید، به سبب طرز فکرتان جذب کرده‌اید و چون مـی‌توانیـد طـرز فکرتان را تغییر دهید، پس می‌توانیـد زنـدگی‌تـان را هـم دگرگـون کنید.

وقتی تمایل شدیدی به موفقیت مالی در خودتـان ایجـاد کـرده

بهترین توقع‌ها را از خودتان داشته باشید. تصور کنید کـه توانـایی نامحدودی دارید و می‌توانید به هر چیـزی کـه در فکرتـان هـست، برسید. تصور کنید که آیندهٔ شما تنها با تصورات‌تان محدود می‌شود و هر چیزی که تاکنون به آن رسـیده‌ایـد، تنهـا بخـش کـوچکی از چیزی است که واقعاً می‌توانید به آن برسید.

تصور کنید که عالی‌ترین لحظه‌های‌تـان هنـوز در راهنـد و هـر چیزی که تا به حال برای‌تان اتفاق افتاده، تنها یک نوع آماده‌سازی برای چیزهای بزرگی است که قرار است بعداً اتفاق بیفتند.

۳

قانون توقع

هرچه را با اطمینان توقع داشته باشید، مثل خبری از آینده است که خودتان آن را محقق می‌کنید. شما با نحوهٔ تفکر یا صحبت‌تان دربارهٔ اینکه کارها چگونه پیش خواهد رفت، همیشه مثل یک پیشگو عمل می‌کنید. وقتی با اطمینان توقع دارید که چیزهای خوبی اتفاق بیفتد، به‌طور معمول چنین می‌شود. اگر هم توقع داشته باشید اتفاقی منفی بیفتد، معمولاً همین‌طور خواهد شد.

افراد ثروتمند توقع دارند که پول‌دار باشند؛ افراد موفق توقع دارند که موفق باشند و افراد شاد و محبوب توقع دارند که شاد و محبوب باشند. توقعات شما تا حد زیادی دست خودتان است، پس

مبنای واقعیت است یا خیال. این مسئله به طور خاص در مورد پول صدق می‌کند.

بهترین باوری که می‌توانید در خودتان ایجاد کنید، این است که سرنوشت شما این‌گونه مقدر شده که از لحاظ مالی به موفقیت بزرگی برسید. وقتی کاملاً اطمینان داشته باشید که در جهت موفقیت مالی پیش می‌روید، رفتارهایی را در پیش می‌گیرید که این امر را محقق سازد.

بدترین باورهایی که می‌توانید داشته باشید، باورهایی است که شما را محدود می‌سازد. این باورها وقتی وجود دارند که شما فکر کنید از برخی جنبه‌ها محدودیت دارید.

واقعیت این است که هیچ کس از شما بهتر نیست و هیچ کس هم از شما زرنگ‌تر نیست. اگر عملکرد کسی از شما بهتر است، بیشتر به این دلیل است که استعدادهای طبیعی‌اش را بیش از شما پرورش داده و قوانین علت و معلولی را که در زندگی و امور مالی‌اش صدق می‌کند، قبل از شما آموخته است، اما هر کار عاقلانه‌ای را که فرد دیگری انجام داده، احتمالاً شما هم می‌توانید انجام دهید. تنها باید روش آن را یاد بگیرید. چه چیزی است که اگر بدانید امکان ندارد شکست بخورید، جرئت آرزویش را دارید؟ اگر هیچ محدودیتی نداشتید و اگر همهٔ زمان، پول، استعداد، مهارت و ارتباطات مورد نیازتان را داشتید، دوست داشتید در زندگی‌تان چه کاری انجام دهید، چه فردی بشوید و چه چیزی داشته باشید؟

۲

قانون اعتقاد

این قانون می‌گوید هر نچه که با احساس به آن اعتقاد دارید، به واقعیت تبدیل می‌شود. این قانون می‌گوید که شما همواره مطابق با اعتقادات‌تان به‌خصوص اعتقاداتی که در مورد خود دارید، عمل می‌کنید. اعتقادات شما مثل فیلتری عمل می‌کند که اطلاعاتی را که هم‌خوانی ندارند، حذف می‌کند. شما به اجبار آنچه را می‌بینید باور نمی‌کنید، بلکه همان چیزی را می‌بینید که از قبل به آن اعتقاد دارید.

شما اطلاعاتی را که با آن‌چه تصمیم گرفته‌اید در تناقض باشد، رد می‌کنید. صرف نظر از این که باورها و پیش‌داوری‌های‌تان بر

می‌دهد. مهم‌ترین اصل موفقیت شخصی یا کاری این است: «شما همان چیزی می‌شوید که بیشتر مواقع به آن فکر می‌کنید».

نحوهٔ احساس یا عکس‌العمل شما به اتفاقاتی که برای‌تان می‌افتد، بستگی ندارد، بلکه به نوع تفکر شما در مورد این اتفاقات وابسته است. دنیای بیرون‌تان نیست که موقعیت‌ها یا شرایط را بر شما تحمیل می‌کند، بلکه دنیای درون شما است که شرایط زندگی‌تان را می‌سازد؛ به ویژه تفکر شما در مورد پول و وضعیت مالی‌تان تا حد زیادی، تعیین‌کنندهٔ وضعیت مالی فعلی شما است.

تشخیص درست، نیمی از درمان است. به بخش‌های مهم زندگی‌تان (خانواده، سلامتی، کار و شرایط مالی‌تان) نگاه کنید و به رابطهٔ علت و معلولی بین نحوهٔ تفکر، گفته‌ها، احساس، رفتار و نتایجی که می‌گیرید، توجه کنید. با خودتان صادق باشید.

خوشبختی و رفاه و موفقیت، معلول یا نتیجهٔ مستقیم یا غیرمستقیم علت‌ها یا اعمال به‌خصوصی هستند. معنی آن، این است که اگر معلول یا نتیجه‌ای را که می‌خواهید آشکارا بدانید، احتمالاً می‌توانید به آن دست پیدا کنید. می‌توانید بقیهٔ کسانی را که به همان هدف رسیده‌اند، بررسی کنید و شما هم می‌توانید با انجام همان کاری که آن‌ها کرده‌اند، به همان نتیجه‌ها برسید.

قانون علت و معلول در مورد پول هم مثل هر چیز دیگری صدق می‌کند. این قانون می‌گوید که موفقیت مالی یک معلول است؛ به این معنی که علت‌های مشخصی ناشی می‌شود. وقتی این علت‌ها را بشناسید و آن‌ها را در زندگی و فعالیت‌های‌تان به کار ببندید، همان معلول‌هایی نصیب‌تان می‌شود که هزاران یا میلیون‌ها شخص دیگر به آن رسیده‌اند. اگر تنها همان کارهایی را بکنید که دیگران قبل از شما کرده‌اند تا به پول برسند، شما هم می‌توانید هر قدر که پول می‌خواهید، به دست بیاورید. اگر آن کارها را هم نکنید، به آن نتایج نمی‌رسید؛ مسئله به همین سادگی است.

مهم‌ترین بیان این قانون این است: «افکار، علت هستند و شرایط، معلول هستند». به عبارت دیگر، می‌توان گفت: فکر، سازنده است. افکار شما منبع اصلی نیروهای سازنده در زندگی‌تان است. تمام دنیای‌تان را با نحوهٔ تفکرتان می‌سازید. تمام افراد و موقعیت‌های کنونی در زندگی شما به وسیلهٔ تفکرتان ساخته یا جذب شما شده‌اند

و هنگامی که تفکرتان را تغییر می‌دهید، زندگی‌تان را متحول می‌سازید: برخی مواقع این اتفاق فقط در عرض چند ثانیه رخ

۱

قانون علت و معلول

هر اتفاقی که می‌افتد، دلیلی و هر علتی معلولی دارد.

این قانون، قانون محکم در سرنوشت بشر است. این قانون می‌گوید ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که قانون بر آن حاکم است، نه شانس و می‌گوید هر اتفاقی دلیلی دارد، چه دلیلش را بدانیم و چه ندانیم. هر معلولی، موفقیت باشد یا شکست و ثروت باشد یا فقر، علت یا علت‌های به‌خصوصی دارد. هر علت یا اتفاقی، نوعی معلول یا پیامد دارد؛ چه آن را ببینیم و چه نبینیم و چه خوش‌مان بیاید و چه نیاید.

قانون علت و معلول می‌گوید که تمام دستاوردها، ثروت،

سرمایه‌گذاری کنند تا کار و فرصت‌های بیشتری ایجاد شود که به سود دیگران باشد.

در عین حال پول از کسانی که از آن درست استفاده نمی‌کنند یا به شکلی غیرسازنده خرجش می‌کنند، فرار می‌کند. وظیفهٔ شما این است که تا جایی که می‌توانید، از راه درست پول به دست آورید و از آن استفاده کنید تا کیفیت زندگی خود و عزیزان‌تان را بالا ببرید.

پیشگفتار

یکی از هدف‌های اصلی‌تان در زندگی، باید رسیدن به استقلال مالی باشد. باید هدف‌تان این باشد به جایی برسید که آن‌قدر پول داشته باشید که دیگر هیچ وقت نگران داشتن پول نباشید.

آن‌چه مایهٔ دلگرمی است، این است که امروزه رسیدن به استقلال مالی بسیار آسان‌تر از گذشته است. ما در غنی‌ترین دوران تاریخ بشر زندگی می‌کنیم. اطراف‌مان را ثروت و فراوانی، بسیار بیشتر از قبل گرفته است. هدف‌تان باید این باشد که در «دوران طلایی بشریت» سهمی داشته باشید.

پول در خود انرژی دارد و جذب افرادی می‌شود که با آن درست برخورد می‌کنند. پول تمایل دارد به سوی کسانی سرازیر شود که بتوانند از آن به بهترین شکل برای تولید کالاها و خدمات ارزشمند استفاده کنند و بتوانند آن را

بودم، مطالعۀ کتاب جالب و کاربردی به نظر رسید، اما باور نمی‌کردم که با اثری ارزشمند و متفاوت از سایر کتب غربی روبرو باشم. پس از مطالعۀ کتاب، دریافتم که به راستی مطالبی با معانی بسیار بلند و در عین حال کوتاه و گویا، برگرفته از منابع اصلی تدوین و عرضه شده بود.

نکات کلیدی‌ای که در آن مجموعه به چشم می‌آمد، در بر دارندۀ نیازهای فردی و اجتماعی افراد بود که می‌توان موضوعات اصلی آن را چنین بیان کرد: پیش‌گیری از اشتباهات رایجی که عموماً افراد با آن در ارتباطند، باور اینکه در اصول روانشناسی و زندگی برتر، در کتاب‌های پیشینیان بیان شده است، ایجاد اعتماد به نفس و خودباوری، آشنایی با برنامه‌ریزی برای رسیدن به موفقیت، چگونگی عبور از بحران، تنظیم معاشرت با دیگران و طراحی آینده‌ای ایده‌آل و...

اگرچه در کتاب حاضر سعی شده تا شما خوانندۀ عزیز، مهارت‌های فردی خود را افزایش دهید، توصیه می‌کنم آنچه را من تجربه کرده‌ام، شما نیز تجربه نمایید.

حاصل تراوش ذهن یک فرد یا حاصل تجربیات فردی بود، آیا قابل تعمیم به همهٔ انسان‌ها می‌بود و آیا افرادی در جوامع دیگر، با فرهنگ و دینی متفاوت، می‌توانستند از این رهنمودها بهره گیرند؟

در کتب دینی، اخلاقی و عرفانی ما مسلمانان، این رهنمودها گاه در قالب حدیث و گاه جمله‌ای عارفانه یا توصیه‌ای از یک عالم، با بیانی موجز و زبانی ساده و معجزه‌انگیز، دیده می‌شود. در قرآن نیز رهنمودهای ارزشمند فراوانی هست که عمل به آن انسان را به اوج موفقیت می‌رساند.

پس پیداست که همهٔ این رهنمودها که از زبان افراد موفق بیان می‌شود، ریشه در باورهای انسانی دارد. باورهایی که با فاصله گرفتن از خود و هویّت و دین خود، از آن‌ها دور شده‌ایم و این یادآوری‌ها تنها ما را به سوی حقیقت بازمی‌گرداند. حقیقتی که در قرآن و کتاب‌های دینی، اخلاقی و عرفانی بزرگان دین، به بهترین شیوه بیان شده است.

در پایان، یکی از تجربه‌های شخصی ارزشمند خود را که باعث تحول بسیار بزرگی در فکر و اندیشه‌ام شده است را به شما دوست عزیز تقدیم می‌کنم:

در سال ۱۳۸۶ یکی از دوستانم کتابی به نام *وجود خود را دریابیم* به من هدیه داد. این کتاب کوچک و کم حجم، شمارهٔ اول از مجموعهٔ بیست جلدی مهارت‌های زندگی[1] بود. برای من که کتاب‌های روانشناسی زیادی از نویسندگان غربی را ترجمه کرده

۱ـ واحد پژوهش انتشارات هنارس، وجود خود را دریابیم (از مجموعهٔ مهارت‌های زندگی)، ۴ـ ۷۷۴۵۰۸۳ (۰۲۵۱)، ۰۹۱۲۴۹۱۸۶۵۴

هریک را به کار می‌گیرد و در مدت کوتاهی، به موفقیت‌های چشمگیری دست می‌یابد. خود می‌نویسد: «یک سال از شروع کارم که گذشت، یک فروشندهٔ درجه یک شدم. یک سال بعد از مدیر فروش بودن، معاون رئیس و ۹۵ عامل فروش در شش کشور شدم. آن زمان ۲۵ سالم بود. طی سال‌ها، در ۲۲ شغل گوناگون کار کرده‌ام؛ چندین شرکت را بنیان گذاشته‌ام؛ از یک دانشگاه معتبر در رشتهٔ تجارت فارغ‌التحصیل شده‌ام؛ مکالمهٔ فرانسه، آلمانی و اسپانیایی را آموخته‌ام و... در همهٔ این سال‌ها پی بردم که کلید همهٔ موفقیت‌های بزرگ، دستاوردهای کلان، احترام، مقام و موقعیت و خوشبختی در زندگی آن است که بتوانی روی مهم‌ترین کار و وظیفه‌ات تمرکز کنی و فقط بدانی، بیندیشی و آن را خوب انجام دهی و تا کاملاً تمام نشده است، دست برنداری».

روانشناسان، دانشمندان و افراد موفق بسیاری در سراسر جهان، پیوسته کوشیده‌اند تا راه‌های بهتر زیستن و موفقیت را به دیگران بیاموزند و در حقیقت، دستاوردهای ارزشمندی را که برای به دست آوردنش تلاش فراوان کرده‌اند، به مشتاقان آن عرصه، عرضه دارند. بسیاری از این بزرگان، از جمله برایان تریسی، در این کار موفق بوده‌اند و افراد فراوانی در سراسر جهان با به کار گیری تکنیک‌های آنان، به موفقیت دست یافته‌اند.

آری، برایان تریسی با رهنمودهای سادهٔ خود در قالب کتاب‌هایی کم‌حجم که خواندن آن فرصت زیادی از خواننده نمی‌گیرد، افراد بسیاری را به خواسته‌های دیرینه‌شان رسانده است، اما آیا رهنمودهای همهٔ این روانشناسان و افراد موفق، سخنان تازهٔ ساختهٔ ذهن خودشان است؟ اگر به راستی همهٔ این رهنمودها،

سخن مترجم

برایان تریسی، نویسندهٔ کتاب، از مشهورترین افراد موفق جهان است که دانسته‌های خود را در قالب کتاب‌هایی عرضه کرده است، زیرا معتقد است که «راه رسیدن به موفقیت در هر کاری، آن است که بدانیم افراد موفق آن رشته چه کرده‌اند تا موفق شده‌اند.» پس مجموعهٔ پیش رو، حاصل تجربه‌های شخصی موفق در زمینه‌های مختلف است؛ از این رو مطالعه و به کار بستن آن‌ها به یقین بهره‌های فراوانی خواهد داشت.

تریسی در ابتدای جوانی، زندگی سخت و ناموفقی داشته است و به کارهای سخت یدی مشغول بوده، حتی گاه دست‌فروشی می‌کرده تا آنکه از خود می‌پرسد: «چگونه است که برخی زندگی‌شان بهتر از من است؟» در پی یافتن این پرسش، به جست و جوی افراد موفق می‌پردازد و راه موفقیتشان را می‌پرسد؛ پاسخ

فهرست مطالب

تعیین کنید چقدر طول می‌کشد پول‌تان با سود معینی دو برابر شود. روش ساده آن است که عدد ۷۲ را بر درصد سود تقسیم کنید. به عنوان مثال اگر هشت درصد سود برای سرمایه‌گذاری‌تان دریافت کنید، عدد ۷۲ را بر هشت تقسیم کنید. پاسخ عدد نه است، یعنی نه سال طول می‌کشد تا پول‌تان را با سود هشت درصد، دو برابر کنید.

تخمین زده شده که اگر یک دلار با نرخ سه درصد سود در زمان حضرت عیسی(ع) سرمایه‌گذاری می‌شد، تبدیل به نصف پولی می‌شد که امروز در جهان وجود دارد. اگر اجازه داده می‌شد این پول رشد کند و دو برابر بشود و بارها و بارها دو برابر شود، امروز به چند میلیارد یا چند تریلیارد تبدیل می‌شد.

نتیجهٔ اول این قانون می‌گوید: «کلید سود مرکب این است که پول را کنار بگذارید و هرگز به آن دست نزنید».

هر وقت شروع کردید به انباشتن پول و پول‌تان رشد کرد، هرگز و هرگز نباید به آن دست بزنید و نباید به هیچ دلیلی آن را خرج کنید. اگر این نکته را رعایت نکنید، قدرت نهفته در سود مرکب را از دست می‌دهید. پولی که امروز خرج می‌کنید، شاید کم باشد، مبلغی را از دست می‌دهید که می‌توانست به مبلغ زیادی تبدیل شود. اگر به حد کافی زود شروع کنید و به طور منسجم سرمایه‌گذاری کنید و هیچ وقت سراغ اندوخته‌های‌تان نروید و به معجزهٔ سود مرکب اعتماد کنید، ثروتمند خواهید شد.

یک فرد معمولی با درآمدی معمولی که از ۲۱ سالگی تا ۶۵ سالگی هر ماه صد هزار تومان و سود مرکبی معادل ده درصد در این مدت کسب کرده است، هنگامی که بازنشسته می‌شود، دارایی

خالص او بیش از یک میلیون دلار خواهد بود.

یک حساب سپردهٔ سرمایه‌گزاری ماهانهٔ معمولی برای خودتان افتتاح کنید و متعهد شوید که مبلغ ثابتی را در پنج، ده یا حتی بیست سال آینده سرمایه‌گزاری کنید. شرکتی را انتخاب کنید که مجموعه‌ای از حوزه‌های مختلف سرمایه‌گزاری داشته باشد و بگذارید پول‌تان ماه‌ها و سال‌ها برای‌تان کار کند.

۱۶

قانون انباشت

این قانون می‌گوید: «هر دستاورد بزرگ مالی، حاصل انباشت صدها کار و فداکاری کوچک است که هیچ کس آن را نمی‌بیند یا قدرش را نمی‌داند». دستیابی به استقلال مالی نیاز به تلاش‌های کوچک زیادی از طرف شما دارد. برای شروع روند انباشت باید منظم و با پشتکار باشید. بایستی مدت زمانی بسیار طولانی آن را ادامه بدهید. در ابتدا شما تغییر یا تفاوت اندکی خواهید دید، اما به تدریج تلاش‌های‌تان ثمر خواهد داد؛ کم‌کم شروع می‌کنید به پیشی گرفتن از افرادی که وضعیتی مشابه شما دارند؛ وضعیت مالی شما بهبود خواهد یافت؛ و بدهی‌های‌تان از بین خواهد رفت؛ حساب

بانکی‌تان رشد خواهد کرد و تمام زندگی‌تان بهتر خواهد شد.

اولین نتیجهٔ قانون انباشت چنین است: «همگام با انباشت سرمایه‌های‌تان، شتابی خواهید گرفت که شما را با سرعت بیشتری به سمت اهداف مالی‌تان سوق می‌دهد».

شروع برنامهٔ انباشت مالی سخت است، اما وقتی شروع کردید، خواهید دید که ادامهٔ آن ساده‌تر و ساده‌تر می شود.

اصل شتاب، یکی از بزرگ‌ترین اسرار موفقیت است. این اصل می‌گوید که غلبه بر اینرسی و مقاومت اولیهٔ در مقابل انباشت مالی، انرژی زیادی می‌برد، اما وقتی شروع کردید، انرژی بسیار کمتری برای ادامهٔ آن مورد نیاز است.

نتیجهٔ دوم قانون انباشت می‌گوید: «قطره قطره جمع گردد، وانگهی دریا شود.» اولین بار وقتی در مورد پس‌انداز ده یا بیست درصد از درآمدتان فکر می‌کنید، بلافاصله همه جور دلیل در تأیید امکان‌پذیر نبودن این کار به ذهن‌تان می‌آید. شاید تا خرخره در قرض فرو رفته باشید. شاید همهٔ پولی را که در می‌آورید، خرج می‌کنید تا چرخ زندگی‌تان بچرخد. اما اگر خودتان را در این وضعیت می‌بینید، باز هم راه حلی وجود دارد. شروع کنید به پس‌انداز کردن یک درصد از درآمدتان که باید از دست زدن به آن اجتناب کنید. از این به بعد عصرها که به خانه برمی‌گردید، پول خردهای‌تان را در یک ظرف بزرگ بریزید. هر وقت این ظرف پر شد، پول‌های داخل آن را به بانک ببرید و آن را در حساب پس‌اندازتان واریز کنید.

هرگاه پول اضافه‌ای از محل فروش چیزی به دست می‌آورید یا

پس از پرداخت یک بدهی قدیمی، مقداری پول اضافه می‌آورید یا تشویقی دریافت می‌کنید، آن را به جای خرج کردن، در حساب مخصوص‌تان بگذارید. سرعتی که این مقادیر اندک شروع به انباشته شدن می‌کنند، شما را شگفت‌زده خواهد کرد.

هر وقت پس‌انداز کردن یک درصد برای‌تان آسان شد، آن را به دو ، سه، چهار و پنج درصد افزایش دهید و همین‌طور ادامه بدهید. در مدت یک سال خواهید دید که از بدهی‌های‌تان خلاص می‌شوید و ده ، پانزده و حتی بیست درصد از درآمدتان را پس‌انداز می‌کنید، بدون آن‌که تأثیر محسوسی بر زندگی‌تان داشته باشد.

۱۷

قانون جذب

این قانون می‌گوید: «هرچه مبلغ بیشتری پول پس‌انداز و انباشته کنید، پول بیشتری به زندگی‌تان جذب خواهید کرد». قانون جذب، دلیل اصلی انباشت ثروت در طول تاریخ بوده است. این قانون، دلیل بسیاری از موفقیت‌ها و شکست‌ها در زمینه‌های مختلف زندگی، به‌خصوص مسائل مالی را توضیح می‌دهد.

پول جایی می‌رود که محبوب و مورد احترام باشد. هرچه احساس مثبت‌تری نسبت به پول داشته باشید،

فرصت‌های بیشتری برای بیشتر پول درآوردن به خودتان جذب خواهید کرد.

اولین نتیجهٔ قانون جذب که در مورد پول صادق است، چنین است: «تفکر آگاهانه در مورد ثروت، پول را به خودش جذب می‌کند». دقیقاً مانند آهنربایی که براده‌های آهن را به خودش جذب می‌کند. به همین دلیل، خیلی مهم است که شروع کنید به انباشتن پول، صرف‌نظر از این که وضعیت فعلی‌تان چگونه است. (حتی شده چند سکه در قلک بیندازید. با مبلغی اندک شروع به پس‌انداز کنید). این مقدار همراه جاذبهٔ حاصل از احساس، علاقه و امید شما باعث می‌شود پول بیشتر با سرعتی بیشتر از حد انتظارتان جذب شما شود.

نتیجهٔ دوم قانون جاذبه می‌گوید: «پول، پول می‌آورد». وقتی شروع به انباشتن پول می‌کنید، این کار باعث می‌شود پول بیشتر و فرصت‌های بیشتری برای کسب پول بیشتر جذب‌تان شود. به همین دلیل، مهم است که حتی شده با مبلغی بسیار اندک کار را شروع کنید. از اتفاقاتی که خواهد افتاد، تعجب خواهید کرد.

هر روز، هر هفته و هر ماه، مدت زمانی را صرف تفکر در مورد وضعیت مالی‌تان بکنید و دنبال راه‌هایی بگردید تا از پول‌تان، استفادهٔ زیرکانه‌تری بکنید. هر چه وقت بیشتری به تفکر هوشمندانه در مورد امور مالی‌تان اختصاص دهید، تصمیمات بهتری خواهید

گرفت و پول بیشتری به دست خواهید آورد و هرچه بیشتر در مورد پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری‌های‌تان فکر کنید، پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری‌های بیشتری را به زندگی‌تان جذب خواهید کرد.

۱۸

قانون شتاب مضاعف

این قانون می‌گوید: «هرچه سریع‌تر به سمت آزادی مالی حرکت کنید، آزادی مالی هم سریع‌تر به سمت شما حرکت خواهد کرد». هرچه پول بیشتری انباشته می‌کنید و هرچه موفقیت‌های بیشتری کسب کنید، به نظر می‌آید پول و موفقیت بیشتر با سرعت بیشتر و از منابع مختلف به سمت شما حرکت خواهد کرد.

همهٔ افرادی که امروزه از نظر مالی موفق هستند، تجربهٔ تلاش بسیار سخت و گاهی چندین ساله را دارند، قبل از این‌که اولین فرصت واقعی‌شان را به دست بیاورند. اما پس از آن، فرصت‌های بیشتر و بیشتری از منابع مختلف به سمت آن‌ها سرازیر می‌شود.

مشکل اصلی بیشتر افراد موفق، الویت‌بندی فرصت‌هایی است که از هر طرف به سوی آن‌ها سرازیر می‌شود. برای شما هم به زودی همین اتفاق خواهد افتاد.

اولین نتیجهٔ قانون شتاب مضاعف این است که: دست‌کم هشتاد درصد از موفقیت شما در بیست درصد پایانی مدت زمان موضوع سرمایه‌گذاری‌تان خواهد بود. این یک کشف، بزرگ است. به این فکر کنید. شما فقط بیست درصد از موفقیتی را که برای‌تان ممکن است در هشتاد درصد ابتدای کار و پولی که در یک شرکت، کسب و کار یا پروژه سرمایه‌گذاری کرده‌اید، به دست می‌آورید. بقیهٔ هشتاد درصد را در بیست درصد پایانی مدت زمان و مبلغ سرمایه‌گذاری‌تان به دست خواهید آورد.

پیتر لینچ، مدیر سابق شرکت سرمایه‌گذاری ماژلان که یکی از موفق‌ترین شرکت‌های سرمایه‌گذاری در تاریخ است، گفته که بهترین سرمایه‌گذاریی که او انجام داده، آن دسته از سرمایه‌گذاری‌هایی بوده که مدت زمان زیادی طول کشیده تا به ثمر برسد. او معمولاً سهام شرکت‌هایی را می‌خرید که چندین سال به ارزش آن‌ها افزوده نشده بود، اما پس از آن، قیمتش ده یا بیست برابر افزایش می‌یافت. این سیاست او در انتخاب سهام در بلندمدت باعث شد وی در نهایت، به یکی از موفق‌ترین و پردرآمدترین مدیران مالی در آمریکا تبدیل شود.

۱۹

قانون بازار سهام

این قانون می‌گوید که ارزش یک سـهم عبـارت اسـت از کـل درآمد مورد انتظار از آن سهم که به قیمت امروز محاسبه شده است. معنی این حرف این است که یک سهم از کل سهام به منزله یک سهم از مالکیت یک شرکت است. این سهم صـاحبش را در تمـام مزایا و ریسک‌های مالکیت آن شـرکت سـهیم مـی‌کنـد؛ از جملـه سودها، ضررها، افزایش ارزش سـهام، کـاهش ارزش آن، مـدیریت خوب یا بد و افزایش یا کـاهش تقاضـای کالاهـا یـا خـدماتی کـه شرکت تولید می‌کند و به فروش می‌رساند.

وقتی سهام می‌خرید، دارید مبلغ مشخصی پول را سرمایه‌گذاری

می‌کنید و شرط می‌بندید که بازده‌تان بیشتر از آن چیزی است که در یک سرمایه‌گذاری تضمینی یا سپردهٔ سرمایه‌گذاری (مثل اوراق مشارکت) به دست می‌آورید.

خرید سهام، نوعی قمار است، چون هم آیندهٔ شرکت و هم ارزش سهام غیر قابل پیش‌بینی است. آن‌ها وابسته به عوامل بی‌شمار در بازار هستند؛ مانند فروش، رقابت، تغییرات در فن‌آوری، نرخ سود، کیفیت مدیریت، رخدادهای جهانی، آب و هوا و خیلی چیزهای دیگر.

اولین نتیجهٔ قانون بازار سهام این است: «افراد شجاع پول درمی‌آورند، افراد محتاط هم پول درمی‌آورند، اما طمع‌کارها بدبخت می‌شوند». یعنی کسانی که در زمان رشد بازار به شدت سرمایه‌گذاری می‌کنند، سود می‌برند؛ کسانی که در زمان افت بازار، سهام‌شان را می‌فروشند تا سرمایهٔ خود را نجات دهند، سود می‌برند، اما افراد طمع‌کار که می‌کوشند پول زیادی به جیب بزنند، تقریباً همیشه ضرر می‌کنند.

بیش از هفتاد درصد از بورس‌بازان روزانه (کسانی که صبح با خرید سهام وارد بازار می‌شوند و تا شب آن‌ها را فروخته، از بازار خارج می‌شوند) ضرر می‌کنند و بسیاری از آن‌ها همهٔ سرمایه‌های‌شان را از دست می‌دهند.

نتیجهٔ دوم قانون بازار سهام این است: «سرمایه‌گذاری بلندمدت در بازار سهام آمریکا، بهترین راه دست‌یابی به امنیت مالی در درازمدت است».

ارزش سهامی که در بازارهای ایالات متحده معامله می‌شود، در

هشاد سال اخیر به طور میانگین، سالانه یازده درصد افزایش داشته است؛ در نتیجه فردی که در بیست سالگی شروع به سرمایه‌گذاری کرده، ماهی صد دلار در یک شرکت سرمایه‌گذاری پول گذاشته باشد که سالیانه ده درصد رشد داشته، وقتی بازنشسته می‌شود، دارایی خالص او بیش از یک میلیون دلار خواهد بود.

سومین نتیجهٔ این قانون چنین است: «خرید سهام به صورت مداوم شما را در دراز مدت ثروتمند خواهد کرد».

معنیش در واقع این است که در بازار چیزی به نام زمان‌سنجی وجود ندارد. تقریباً برای شما و هر فرد دیگری، محال است که همیشه وقتی که قیمت‌ها پایین است، سهام بخرد و آن‌ها را وقتی بفروشد که قیمت‌ها بالاست. همیشه بهتر است به طور مداوم، سهام شرکت خوب و باثباتی را بخرید که کالاها و خدمات باارزش و معتبری می‌فروشند و این سهام را در درازمدت حفظ کنید.

نتیجهٔ شمارهٔ چهار می‌گوید: «بازار بورس توسط حرفه‌ای‌ها مدیریت می‌شود و برندگان آن نیز حرفه‌ای‌ها هستند».

یعنی خرید هر سهام، به منزلهٔ فروش همان سهام توسط فرد دیگری است. کسی که سهام را می‌خرد، شرط می‌بندد که ارزش آن بالا خواهد رفت. کسی هم که سهام را می‌فروشد، شرط می‌بندد که ارزش سهام پایین خواهد آمد. پس هر خرید و فروش سهام یک مسابقه است که در آن یک فرد، عقل و قوهٔ تشخیص خود را در برابر عقل و قوه تشخیص طرف مقابل شرط می‌بندد. بسیاری از این افراد، حرفه‌ای‌هایی هستند که این کار را هفته‌ای پنجاه تا شصت ساعت انجام می‌دهند. پس امن‌ترین کار برای شما این است

که در سهام‌های شاخصی سرمایه‌گذاری کنبد که نهاد سهام‌های موجود در یک مجموعه است و قیمتش بر اساس روند میانگین بازار، بالا و پایین می‌رود.

۲۰

قانون املاک

این قانون می‌گوید که ارزش یک ملک، معادل قدرت کسب درآمد آن در آینده است. ارزش یک، ملک بستگی به مجموع درآمدی دارد که آن ملک در بهترین حالت استفاده‌اش می‌تواند از حالا به بعد تولید کند. ممکن است یک ملک برای یک مالک خاص، ارزش عاطفی داشته باشد، ولی ارزش پولی آن بستگی به قدرت کسب درآمد آن در آینده دارد.

میلیون‌ها کیلومتر مربع زمین وجود دارد که هیچ‌گاه ارزش واقعی نخواهند داشت؛ مانند بیابان‌ها که هیچ قدرتی برای کسب درآمد ندارند و از آن‌ها نمی‌توان برای ایجاد درآمد، تأمین مسکن یا

رفع نیازی از نیازهای بشر استفاده کرد. در مناطق وسیعی از بسیاری از شهرهای بزرگ، دورهٔ رشد و ساخت و ساز تمام شده و احتمالاً دیگر برنخواهد گشت؛ به همین دلیل ارزش ملک در این مناطق، در حال کاهش است. همه روزه برخی از افراد، خانه‌ها و املاک‌شان را به قیمتی کمتر از قیمت خریدشان می‌فروشند و خانه‌های تعداد دیگری از مردم توسط بانک مصادره می‌شود، چون قدرت درآمدزایی و جذابیت این املاک کم شده و در نتیجه ارزش‌شان هم پایین آمده است.

اولین نتیجهٔ قانون املاک این است: «در زمان خرید ملک است که سود می‌برید و وقتی آن را می‌فروشید این سود را نقد می‌کنید».

این موضوع خیلی مهم است. خرید یک ملک با قیمت و شرایط مناسب، به شما امکان می‌دهد که بعداً آن ر با سود بفروشید. خیلی از افراد فکر می‌کنند که موقع فروش ملک‌شان سود می‌برند، صرف‌نظر از این‌که چطور و به چه قیمتی آن را خریده‌اند؛ در صورتی که قضیه برعکس است.

هرچه در مورد یک ملک دقیق‌تر تحقیق کنید و پیشنهاد خرید سنجیده‌تری بدهید، احتمال آن‌که معامله‌ای نصیب‌تان شود که بعد بتوانید آن را با سود بفروشید، بیشتر است.

نتیجهٔ دوم قانون املاک این است: «سه کلید در انتخاب ملک عبارتند از: موقعیت، موقعیت و موقعیت».

هر ملکی برای خودش منحصر به فرد است و روی زمین فقط یک ملک مثل آن وجود دارد. توانایی‌تان برای انتخاب ملکی در یک محل عالی، تقریباً بیشتر از هر تصمیم دیگری که می‌توانید

بگیرید، تأثیر بیشتر بر قدرت کسب درآمد آن ملک در آینده دارد.

سومین نتیجهٔ قانون املاک می‌گوید: «ارزش املاک تا حد زیادی به فعالیت‌های اقتصاد عمومی، تعداد مشاغل و سطح حقوق‌ها در آن منطقه بستگی دارد».

این موضوع در انتخاب یک محله یا منطقه برای سرمایه‌گذاری اهمیت زیادی دارد. به طور کلی نرخ افزایش قیمت املاک، سه برابر میزان رشد جمعیت و دو برابر نرخ تورم است. وقتی در محله‌ای با رشد سریع ملک می‌خرید، تقریباً می‌توانید مطمئن باشید که رشد قیمتش بالاتر از متوسط خواهد بود. مهم‌ترین عوامل مؤثر بر ارزش املاک در هر منطقه عبارتند از میزان شکل‌گیری کسب و کارهای جدید و رشد اقتصادی در مناطق مجاور.

همین امروز تصمیم بگیرید که ملکی را به نیت سرمایه‌گذاری بخرید. تنها راه یاد گرفتن سرمایه‌گذاری در املاک این است که عملاً یک مالک شوید و بعد معلومات و مهارت‌های‌تان را به کار گیرید تا ارزش ملک‌تان را بالا ببرید.

۲۱

قانون اینترنت

این قانون می‌گوید اینترنت وسیله‌ای است برای تبادل سریع انواع مختلفی از اطلاعات. تمام انقلاب‌ها در زمینهٔ فن‌آوری اینترنت، بر یک موضوع تمرکز دارد که آن افزایش سرعت و قابل اعتماد بودن اطلاعات مهم تبادل شده بین طرف‌های ذینفع است. هر رشد و توسعه‌ای که در فن‌آوری اینترنت وجود دارد، راهی برای افزایش سرعت تبادلات است.

اولین نتیجهٔ قانون اینترنت این است: «سه کلید موفقیت در اینترنت این است: سریع‌تر، ارزان‌تر و آسان‌تر».

امروزه مثل گذشته نیست و مردم عجله دارند. همه می‌خواهند

آن‌چه را دوست دارند، با ارزان‌ترین قمیت به ساده‌ترین نحو و با حداکثر راحتی به دست آورند. شرکت‌های موفق اینترنتی، شرکت‌هایی هستند که کالاها و خدمات‌شان را سریع‌تر، ارزان‌تر و ساده‌تر از رقیبان‌شان عرضه می‌کنند. یک شرکت اینترنتی برای بقا و رشد خود، باید هر سه عامل را داشته باشد.

نتیجهٔ دوم قانون اینترنت این است: «ارزش یک شرکت اینترنتی، با ارزش اطلاعاتی که ارایه می‌کند، نسبت مستقیمی دارد».

هرچه تأثیر فوری مالی یا شخصی کالاها، خدمات و اطلاعاتی که یک شرکت اینترنتی به مشتریانش ارایه می‌کند بیشتر باشد، ارزش آن شرکت بیشتر است. شرکت‌های اینترنتی زیادی وجود دارند که اطلاعات، کالاها و خدمات ارائه می‌کنند، اما ارزش و محبوبیت کمی دارند و آن هم فقط برای تعداد اندکی از فروشندگان و خریداران بالقوه است.

سومین نتیجهٔ قانون اینترنت می‌گوید: «ارزش واقعی اطلاعات، برابر بهایی است که مردم حاضرند مقابلش بپردازند».

امروزه استفادهٔ اصلی از اینترنت، پیدا کردن سریع اطلاعات در مورد موضوعات مختلف است و چون بسیاری از سایت‌های اینترنتی اطلاعات مجانی ارائه می‌کنند، فروختن اطلاعات در اینترنت بسیار مشکل است. در واقع به دلیل شدت بالای رقابت در اینترنت، شرکت‌ها باید مقدار زیادی اطلاعات مجانی بدهند تا فقط بتوانند برای سایت‌شان مراجعانی جذب کنند که ممکن است به خرید کالا یا خدمات‌شان علاقه داشته باشند. تنها چیزی هم که در مقابل ارائهٔ

خدمات مجانی نصیب‌تان می‌شود، تقاضا برای خدمات مجانی بیشتر است.

نتیجهٔ چهارم قانون اینترنت چنین است: «یک شرکت اینترنتی فقط با فروش کافی و همراه سود کالاها و خدمات، می‌تواند دوام بیاورد».

نکتهٔ آخر این‌که یک شرکت اینترنتی باید یک کالا یا خدمات را همراه سود بفروشد و سودش را بین سهام‌داران تقسیم کند. به سبب رقابتی که امروزه بین میلیون‌ها شرکت اینترنتی وجود دارد، هزینهٔ جلب یک مشتری برای یک خرید حدود ۲۵۰ دلار است. ممکن است لازم باشد یک خریدار، چندین مرتبه از یک شرکت خرید کند تا فقط هزینهٔ اولیه برای پیدا کردن این خریدار جبران شود. تا آن موقع ممکن است این شرکت اینترنتی پولش تمام شده و کسب و کارش تعطیل شده باشد.

حرف آخر

برای موفقیت مالی شما تا آخر عمرتان، چهار کلید وجود دارد:

۱ . تا جایی که می‌توانید پول در بیاورید. هر کاری که ممکن است انجام دهید تا در رشتهٔ خودتان سرآمد بشوید تا به دلیل کارتان، پول بسیار خوبی به شما پرداخت شود.

۲ . تا جایی که می‌توانید، محکم از پول‌تان مراقبت کنید. به یاد داشته باشید که در دراز مدت مهم نیست چقدر پول در می‌آورید، بلکه مهم این است که چقدر پول نگه می‌دارید. بیشتر مردم گرایش طبیعی به هدر دادن و خرج کردن‌های هوسی دارند و هر چقدر هم درآمد داشته باشند، آخر ماه جیب‌شان خالی است. در برابر این گرایش مقاومت کنید و نگذارید این اتفاق برای شما هم بیفتد.

۳ . هزینه‌های زندگی‌تان را کنترل کنید و کاهش بدهید. همیشه در هر کاری که می‌کنید، دنبال موقعیتی برای صرفه‌جویی

باشید. اقلام ارزان‌قیمت‌تر بخرید. تصمیم‌گیری برای خریدهای مهم را یک روز، یک هفته و حتی یک ماه به تأخیر بیندازید تا وقتی در نهایت تصمیم‌تان را می‌گیرید، تصمیم درستی باشد. همهٔ افراد ثروتمند در مورد پول و مخارج‌شان بسیار با ملاحظه هستند. همین کار را کرده‌اند که ثروتمند شده‌اند.

۴ . پول‌تان را حساب‌شده سرمایه‌گذاری کنید و تلاش کنید پول‌تان با حداکثر سرعت ممکن رشد کند. به دلیل معجزهٔ سود مرکب همراه خرید بلندمدت و مداوم سهام، می‌توانید با پس‌انداز و سرمایه گذاری ده تا بیست درصد از مجموع درآمد ماهیانه‌تان، در طول چند سال ثروتمند بشوید.

امروز دورهٔ فوق‌العاده‌ای برای زندگی است. در هیچ برهه‌ای امکان نداشته که بیشتر از امروز پول دربیاورید، بیشتر پس‌انداز کنید، بیشتر بیندوزید و سریع پول‌تان را افزایش دهید. وظیفهٔ شما این است که از طیف وسیع موقعیت‌هایی که در اختیارتان هستند، بهرهٔ کامل ببرید. وظیفهٔ شما این است که این قانون‌ها را برای تحقق سرنوشت مالی‌تان به کار بندید و در دوران کاری‌تان ثروتمند شوید.

در پایان

در کشور ما استقبال از کتاب‌هایی که با عنوان «روانشناسی» شناخته می‌شوند، بسیار خوب است؛ معمولاً این کتاب‌ها را روانشناسان بزرگ جهان می‌نویسند. «برایان تریسی» یکی از این افراد است که کتاب‌های او مرزهای کشورها و قاره‌ها را پشت سر گذاشته است.

کافی است شما به آنچه «برایان تریسی» می‌گوید خوب گوش کنید، با تمام توان به آن عمل کنید و به نتیجه‌بخش بودن آن معتقد باشید تا ببینید آن گونه هستید که «برایان تریسی» می‌خواهد.

آری، دقت کنید «آن گونه می‌شوید که برایان تریسی می‌خواهد»! اما چگونه؟ او توسط واژه‌هایی زیبا و اثرگذار، دارویی از جنس تفکر و بینش را در نسخه‌هایی کاغذی که هم‌اکنون در دستان شماست، پیچیده است. شما با شگفتی الفاظ را می‌خوانید، با تمام وجود معانی را می‌پذیرید، در زندگی خود به کار می‌گیرید و به نتیجهٔ دانش باور دارید.

خواندن، پذیرفتن، عمل کردن و باور داشتن، چهار واژه‌ای که

شما را به مقصد می‌رساند.

با خودم فکر کردم که چه هزینهٔ سنگینی در برابر نسخه‌ها باید بپردازم. آنچه را که می‌گوید بپذیرم و به آن عمل کنم و باور داشته باشم! بعد از کمی تأمل دوباره به این نتیجه رسیدم که درست است، «آن گونه می‌شوم که برایان تریسی می‌خواهد».

«برایان تریسی» بسیار نکته‌سنج است و عِلمش را با تحقیق و تجربه به دست آورده. چیزهایی را می‌بیند که من هم می‌بینم، ولی نتیجه‌ای می‌گیرد که من نمی‌توانم. البته نمی‌توان گفت که بهترین است، اما از بهترین‌هاست و نکتهٔ جالب اینجاست که رازهای موفقیتش را به همه می‌گوید و بخل نمی‌ورزد.

اما آیا کسی نیست که بخشندگی، عمل و تجربه‌اش از «تریسی» بیشتر باشد که این هزینه را به او بپردازم؟

نمی‌دانم شما چقدر تحقیق کرده‌اید، ولی من هر کلام صحیحی را که از روانشناسان بزرگ شنیدم، پیگیری کردم و دیدم آیه یا حدیثی بر همان معنا وجود دارد؛ البته کتاب، تحقیق یا مقاله‌ای که این ادعا را اثبات کند در بازار کتاب نایاب نیست. دنیای ما بر اساس قوانین خاصی شکل گرفته است که افرادی مثل «برایان تریسی» با عقل و دقت و سال‌ها تجربه به برخی از آن‌ها دست یافته‌اند و تا زمانی که بر اساس این قوانین سخن می‌گویند، کلامشان کاملاً صحیح است، ولی همیشه این گونه نیست. بیاییم به هزینه‌ها و نتیجه‌ها کمی دقت کنیم.

با آروزی سلامتی



کرامات حضرت اباعبدالله الحسین علیه السلام و حضرت اباالفضل العباس بر هر مرد و زن شیعه ای پوشیده نیست. چه اینکه امروز همه پیروان ادیان حوائج خود را از آقا و مولای ما درخواست می نمایند. این کتاب حکایاتی در این خصوص است که تقدیم رهپویان حضرتش می گردد.



سالک با مطالعه خلوت دل، برای خود خلوتی می سازد تا در آن روح و دل خود را طهارت بخشد و به معبود خویش لحظه لحظه نزدیک شود. در خلوت دل زندگینامه و کرامات حضرت آیت الله بهجت همراه با سیره عرفانی ایشان، به همراه ۵۰ تصویر از معظم له، خواننده را جانی تازه می بخشد.



نگار من که به مکتب نرفت و خط ننوشت ... به غمزه مسئله آموز صد مدرس شد

شرح دلدادگی عاشقان کوی دوست و آشنایی با آنانکه همه زندگی خود را در عشق به اهلبیت علیهم السلام می دیدند. ایشان گرچه به ظاهر در حوزه علمیه تحصیل نکرده اند اما از قله های معرفت به شمار می آیند.



شرح دلدادگان به ساحت مقدس حضرت فاطمه علیهاسلام می باشد. در این کتاب با زندگی بزرگانی چون آیت الله وحید خراسانی، انصاری همدانی، تبریزی، شاه آبادی، علوی و ... آشنا می شویم. در این کتاب خطبه حضرت زهرا علیهاسلام و وقایع فاطمیه آمده است.



ترجمه کتاب شریف «خصائص الحسینیه» مرحوم شیخ جعفر شوشتری بصورت روان بنام جدید «زیتون» به زیور طبع آراسته شده است.

تقدیم به آستان مقدس حضرت ارباب عشق حسین بن علی علیهما السلام



«طب الائمه» مجموعه ای از راهکارهای عملی و طبی است که بر آمده از متن روایات ائمه معصومین علیهم السلام در سلامت روح و جسم که به تلاش علامه سیدعبدالله شبر جمع آوری گردیده است.



تلخیص کتاب شریف طب الائمه بصورتی که در امور جاری و روزمره انسانها به کار آید در کتاب طب همراه آمده است که به علاقه مندان معرفی می گردد.



حاسبوا انفسکم قبل ان تحاسبوا

کتاب شریف محاسبه نفس که علامه طباطبایی بر آن تعریض نوشته و تأکید دارند که سالک باید این کتاب را حتما بخواند.



همسران خوشبخت چه کسانی هستند؟ چگونه اند؟ شخصیت، رفتار و کردارشان در جامعه به چه صورت است؟ برخورد آنها با خانواده همسر در چه سطحی از معاشرت می باشد؟ و صدها سؤال از این دست در کتاب «همسران خوشبخت» آمده است.



با چه کسی ازدواج کنیم؟ چگونه همسر آینده مان را بشناسیم؟ چه شرایطی برای انتخاب همسر در نظر بگیریم؟ در چه سنی ازدواج کنیم؟
پاسخ این سؤالات به همراه راهکارهایی از روانشناسان متخصص در این کتاب آمده است.



آیا برای رسیدن به سعادت و خوشبختی باید در انتظار معجزه نشست؟ بسیاری از انسانها سخت به دنبال سعادت و خوشبختی می گردند ولی به آن نمی رسند، خوشبختی را خارج از اعمال و قدرتهای خود می بینند و به خود اعتماد نمی کنند. در این کتاب می خوانیم...



مدیریت مانند سایر صفات روحی بطور بالقوه در انسانها وجود دارد که باید با آموزش و کسب مهارت آن را تقویت کرد تا در لحظه لحظه زندگی بتوان برنامه های خود را مدیریت کرد. کتاب مدیریت و برنامه ریزی، این مهارتها را به شما می آموزد.



آیا می دانید بیشتر افرادی که به اصطلاح «پول پارو می کنند» برای ساختن پارو، خود دست به کار شده اند. با مطالعه این کتاب می توانید دست به کار شوید و خود را به میلیونرها نزدیک کنید.



چگونه رعایت بعضی از نکات کوچک می تواند سرمایه ما را چند برابر کند و یا عدم رعایت تکنیک های ساده چگونه منجر به ورشکستگی کار ما می شود.



چگونه از کار خود لذت ببریم و در کار خود ممتاز شویم. با رعایت تکنیکهای عملی، هر روز پیشرفت کرده و گوی سبقت را از همکاران خود می ربائیم.



آیا همیشه برای انجام کارهای تان با کمبود وقت مواجه اید؟ برای حل این مشکل راه حل های ساده ای وجود دارد تا از وقت خود لذت ببرید و کارآیی تان را افزایش دهید.



اگر می خواهید کفه ترازوی پول خود را نسبت به دیگران افزایـش دهید و اگر می خواهید از نظر مالی به هیچ کس وابسته نباشید باید قوانین آن را بدانید.



شاید فکرش را هم نکنید که شما هم می توانید روزی به تمام آرزوهایتان برسـید و به همه رؤیاهایتان جامه عمل بپوشانید. برای این کار باید اسرار آن را بیاموزید.



برای تحول و تغییر به سوی زندگی زیبا باید دست به کار شوید. باید روش های اثبات شده ای را اجرا کنید تا پنجره خوش بختی به رویتان گشوده شود.



انتخاب درسـت یکی از اساسـی ترین معیارهای زندگی ایده آل است. شما می توانید با کشف جذابیت هایی که در وجود خود دارید بهترین باشید و بهترین انتخاب را داشته باشید تا عاشقانه زندگی کنید.

در این کتاب می‌خوانیم:

اگر می خواهید کفه ترازوی پول خود را نسبت به دیگران افزایش دهید و اگر می خواهید از نظر مالی به هیچ کس وابسته نباشید باید قوانین آن را بدانید.



بیست و یک قانون شکست ناپذیر پول

21

مرکز پخش کتاب باران
۰۹۱۹۱۹۷۷۷۴۸